

L'art de la vente omnicanale

Objectifs de la formation

- Comprendre les codes de la vente omnicanale.
- Accompagner un client dans un parcours fluide.
 - Maîtriser les outils digitaux.
- Augmenter conversion et panier moyen.

Public visé & prérequis

Public visé : vendeurs, managers, équipes terrain, managers réseau.

Prérequis : aucun.

Programme détaillé

1. Parcours client omnicanal.
2. Vente émotionnelle.
3. Outils digitaux.
4. Leviers de conversion.
5. Posture commerciale.

Modalités pédagogiques & durée

Durée : 1 à 2 jours.

Format : présentiel ou distanciel.

Méthodes : cas pratiques, mises en situation.

Évaluation

Quiz final et étude de cas.

Accessibilité PSH

Adaptations possibles.

Modalités et délais d'accès

Délai : 1 à 3 semaines.

Tarifs

Sur devis.

Pour planifier une session ou obtenir un devis : contactez-nous.

